



特別号

横田高校コーディネーター通信

# よここく yokokoku

この通信は、横田高校魅力化プロジェクトに関する活動を、地域の方、中学生、高校生、保護者の方に向けてお知らせするものです。毎月1回発行しています。(回覧)  
★今月は、だんだんカンパニー特別号として全戸配布により、お届け致します。

→「島根県の高校生がつくったブルーベリージャムのご試食いかがですか〜？」有楽町交通会館マルシェ。足早に通る人が多く、大きな声を出さないと見向きもされない。「年配の方は比較的話を聞いてくれる！」とターゲットを絞っての販売も試みる。



↑日本橋に到着した生徒は、既に疲れ気味。どうやら朝の満員電車を初めて体験した模様。「東京の電車、まじ無理です。」そんな声。



↑日本橋しまね館で、家族連れにブルーベリージャムの試食を勧めている様子。最初は緊張していた生徒たちだが、午後になると、随分慣れた様子で、自信を持って販売できた。

## 有楽町マルシェ



### だんだんカンパニー

「販売はとにかく笑顔！」  
「自分から声をかけないとダメだ」



↑雨も降り、気温が5度以下になった2日目の有楽町マルシェ。厳しい環境のなかでも、懸命に声を出す生徒。「がんばってね」と労いの声をかけてくださるお客様も。(涙)



↑安心・安全の商品を求められるお客様が多い、池袋こたわりやISP店。ジャム売上のピース！



↓茅場町ピストロマルセイユ。他の場所で苦戦した仁多米の販売がここでは絶好調！



↑販売をするのは簡単なことではない。それでも、みんなで力をあわせて完売目指してあと少し！

## 生徒の声

事後レポートより一部紹介

- ・正直言って、東京を甘く見ていて、何も言わなくても買ってもらえるだろうとか、「高校生が作った」ってだけで売れると思っていた。でも実際は全く違い、いろんなことを試して、やっと買ってくれるという感じだった。
- ・今日一日で、笑顔で接することが大切なことを、大きな声で接することや商品についての知識が必要なことが分かった。今まで、将来の仕事として接客業はあまり興味がなかったけれど、進路の候補にしてみようと思う。
- ・最初は、大きな声が出せず、レジの前でポーとするだけだった。そんなときに1人のお客様に「そんな小さな声じゃ東京では売れないよ」と言われた。はじめはその言葉に少しイラッとしたが、そんなバカにするようなことを言われる自分にもイラッとした。そこから自分はお客様にそんなことを言われないように必死に声を出した。すると、ずっと向こうにいる人までこっちを振り返った。そのときに、恥ずかしさより、面白いと思った。その後、いっきにジャムが売れていった。
- ・みなさん忙しそうでなかなか寄ってくれなかったけれど、島根県の仁多米が少しでも多くの人に伝えられてよかった。
- ・お客様はとても冷たくて、最初はやばいと思っていたけれど、売れたときの達成感はずかかった。
- ・ブルーベリージャムは、自分たちでも美味しいと感じていて、これは売れると実感して臨めたのは良かった。
- ・お米は頑張って説明したけれど、自分たちも何を言っているかわからないぐらいだめだめな説明であまり売れなかった。ビタミンなどの栄養に詳しい人もいるので、しっかり調べて準備していくべきだった。
- ・普通科高校ではなかなかできない経験ができて良かった。
- ・買ってもらったときの嬉しさが分かった。この販売を生かして、職業選択の幅が広がった気がする。

東京研修の二日目、9名の生徒が、安倍昭恵さんに仁多米とブルーベリージャムを届け首相公邸を訪問しました。生徒は緊張しながらも、だんだんカンパニーの紹介や自分の将来の夢や率直な気持ちを話しました。昭恵さんからは、世界から見た日本の魅力や文化、精神性、もともと日本人は日本に誇りを持つべきだといった話などをお聞きしました。約一時間にわたり、楽しい時間が過ぎました。このような素晴らしい機会を作って頂いた皆様には大変感謝致します。

## ドキドキの首相公邸訪問



「みんな、将来の夢はなに？」昭恵さんはきさくに話しかけて下さいましたが、生徒は緊張しっぱなしだった様子。



だんだんカンパニーの東京研修から帰った翌日。学校へ一本の電話がありました。「あのね、この前有楽町でお米売ってたでしょ、高校生があれね、すごく美味しかったの。昔、食べていたお米の味に近かったの。ほんとに美味しくて。着物の展示会の帰りで荷物があったから大きいのは買えなくてごめんね。それで、高校生から注文もできると聞いて。お友達にも配りたいの。お願いできるかしら」と。島根にゆかりがあるわけではなく、たまたま通りかかった六十代ぐらいの婦人からでした。



(もとみや)

今年、初めて挑戦した仁多米は値段も決して安くはないため、生徒も苦戦していました。お米は重いので、有楽町や茅場町では注文をとれる体制にしたもの、そう簡単なことではありません。でも、後日かかってきたこの電話は、まさしく高校生が頑張った成果。高校生の力で、奥出雲の仁多米のファンをつくるのができたと言えるでしょう。店頭販売の仁多米とジャムの売上は、完売とはならなかったものの、二日間で約五十万円を達成。初めての東京、都会のど真ん中で、相手にされなくても笑顔で声を出していた生徒たちはとてもたくましかった。普段大人しい生徒が、とても大きな声で販売をして、自分自身の力に気付く。この販売だけでなく、将来に通じる学びを得る。みんな、かっこよかった！

### 次回予告

1年生の奥出雲学やキミチャレの生徒の感想をお伝えします！

いいね！240件達成！

横田高校魅力化プロジェクト

Facebookで発信中！